

2025 年度 経営方針

理事長

2024 年度は「NOMA NEXT」や「中期事業計画（方針）」に示した NOMA のあるべき姿や進むべき方向性に基づき、これらの実現に向けて第一歩を踏み出す年度と位置づけ、事業や組織の変革に取り組んでまいりました。8 月には 39 年ぶりの本部事務局の事務所移転を成し遂げ、まさに「新しい NOMA」の出発点にふさわしい年度となりました。

2024 年度上期の事業実績（収入・粗利）については、協会全体で予算・前年実績をともに上回る結果となりました。コロナ禍によってダメージを受けていたコンベンション事業の回復が上期目標達成に大きく寄与した一方で、人材開発や公務協力といった受託事業においては、地域による差異はありますが、全体として予算・前年実績に届かない結果となりました。予算未達の事業においては下期での予算達成を目指し一層の取り組みをお願いします。

2025 年度に向けた経営方針・事業方針を策定するにあたり、NOMA を取り巻く外部環境に目を向けると、グローバルではウクライナやパレスチナにおける紛争がまだまだ続いているなど、民族や国家間の対立や分断が進んでおり、地政学的な不安定さが増してきています。また、気候変動、少子高齢化、デフレ脱却、地方創生などわが国が直面する課題も多く、これらは政府の施策により企業や自治体経営に直接的・間接的に影響を及ぼしてきています。これらから派生する潮流をしっかりと捉え、事業に反映させていかねばなりません。

2025 年度は「NOMA NEXT」や「中期事業計画（方針）」をベースに、これらの具現化と目標達成に向けた取り組みを継続していきます。

【重点方針・施策】

（１）収益レベルの引き上げ

コロナ禍終息以降、各事業の新たな方向性が定まった今、それらを本格的に推進し、すべての事業において収益レベルをもう一段引き上げることに取り組む。

（２）事業の強化とブランド力の向上

主催事業、受託事業ともに NOMA の特色や強みを明確化し、事業の質の向上と普及浸透策の強化を図り、NOMA の付加価値を高めブランド力を向上させる。

（３）新規事業への取り組み

「新しい NOMA」を象徴できるような新しい事業への取り組みを進め、NOMA の存在意義を発信していく。

（４）DX 推進

AI やクラウドなどを活用し事業や管理業務のデジタル化を本格的に進める。併せて業務フローの見直しや統一を図り効率化・省力化を推進する。

（５）人材の確保と育成

職員の世代交代が進むなか、働きやすい職場づくりを目指すとともに、NOMA が求める人材像を明確化し、既成概念にとらわれない人材の採用と育成に取り組む。

2025 事業方針

(1) 会員事業

NOMA の存在意義「明日の日本の経営を顧客とともに Innovation し続ける」を存立基盤である会員に対して広く発信する。前年度公開した会員向け動画「トップリーダー・レビュー」をはじめ、新しい NOMA を発信するための Web コンテンツを拡充し、会員のステータスを向上させる。月刊誌オムニ・マネジメントについては、誌面や時間の制約に捉われない柔軟な情報提供を可能とするため、機能性を高めた「Digital-Omni」として刷新を図る。同時に会員専用サイトを刷新し、個々の会員に対して適時・的確に情報を届けるため会員登録情報をはじめとする必要な要件を整備する。

並行して時流にふさわしいテーマを設定した課題解決型の研究会を開催することで、会員との「交流の場」を維持・拡大し、双方にとって有益な情報の発信・提供・共有を積極的に推進する。

(2) 調査研究事業

「公益目的支出計画」の履行対象事業として、引き続き時宜に適った定点自主調査、社会的関心の高い重点課題自主調査、ならびに経営分野の研究に対する助成を実施する。協会の事業開発と連動するテーマを意図して取り組むことを前提とし、その成果を広く社会に発信ならびに還元し、認知度を拡大するとともに、社会的評価の向上に努める。

- ① 定点自主調査を実施し、報告書を刊行して成果を広く社会の公益に還元する。
- ② 重点課題自主調査を実施し、報告書を刊行して成果を広く社会の公益に還元する。
- ③ 経営科学研究奨励金助成研究を公募し、成果を還元しつつ事業に活用する。

(3) 診断指導事業

地方自治体の行政診断および人事評価制度を含む人事・人材育成の見直し業務等を各本部の公務協力 G と連携して推進し、コンサルティングと研修を組み合わせた実効性のあるメニューを提案していくことにより、競合他社との差別化を図る。加えて、働き方改革や業務量調査・エンゲージメントなど、ニーズが顕在化しつつあるテーマにも率先して取り組む。

また、コンサルティングをマネジメントするノウハウを蓄積し、外部コンサルティングファームや外部コンサルタントとの協業のための体制づくりを行う。

以上の取り組みを通して、事業の規模を拡大させ、内部コンサルタントの増員を目指す。

4) 能率普及事業

コロナ前の事業規模への復活を念頭に、「収益レベル引上げ」「ブランド力の向上」「DX 推進」「人材育成」を重点方針に掲げ事業活動を進める。7 月同時開催となるホスピタルショー、自治体総合フェア、企業立地フェアについては、これまで同様にハイブリッド型での開催を維持しながら、DX、デジタル化を更に進める。地方創生、地域

医療連携、ヘルスケア等をテーマに、同時開催としてのメリットを活かした連携企画展示や関連イベントの開催、カンファレンス構成の質的向上を図ることにより、出展者・来場者・協力団体それぞれに満足度の高い展示会として、コンベンション市場での **NOMA** ブランドを高める。また、出展者向けサービスの充実等、新たな付加価値を提供することにより、出展料・顧客単価を向上させ適正な収益を確保する。人的側面としては、担当職員が **Web** マーケティングスキル等、これからのコンベンション事業に求められるスキルを身に付けることにより、事業開拓・運営の質を更に向上させる。

（５）経営教育事業

「収益レベル引上げ」「ブランド力の向上」「**DX** 推進」「人材育成」を重点方針に事業活動を進め、開催規模（収益・本数・参加者数）をコロナ前に近づける。情報デジタル系、ビジネススキル等の新分野の確立やオンデマンド化等、セミナーのラインナップの刷新やサービスの向上を図り、付加価値を高めることで昨今のコストアップに見合った参加料の適正な見直しを行い、事業単体での収益基盤を安定させる。

学びの手段の多様化により需要がコロナ前に戻りきらない現状、単なる知識付与だけでない新たな価値を提供できるセミナーとして、同業他社との差別化を図ることを念頭に事業を進める。それらセミナーを企画する主体である「職員」の能力向上にも積極的に取り組むことにより、民間市場においてセミナーの「質」で選ばれる **NOMA** ブランドを確立浸透させる。セミナー事業における協会全体のリソース（ヒト・モノ・カネ・情報）の最適化を目指し、各本部開催のセミナーの統合（協業）を段階的に進め、広報施策への投資や、セミナー募集から運営まで受講にかかわる一連の業務プロセスの **DX** 化を進める。

（６）人材開発事業

NOMA 人材開発全体で収益レベルの向上を目指し、人材開発事業に携わる職員が事業方針（方向性）を理解し、協働しながら成果獲得を実現する。まず「各本部の特徴（強み）を活かした受注活動」は継続展開する。特に、各本部の具体的な活動事例（成功事例や新たな活動事例）については、毎月のライン長ミーティングの中で情報共有を行い、貪欲に横展開を狙っていく。並行して「**NOMA** 人材開発事業全体での連携策」についても、引き続き積極的に取り組んでいく。「**NOMA** 人材開発事業としての核となる強み（テーマ）」を見出し、具体的なアクションにつなげていく。また、「リスティング広告」「オンライン **PR** セミナー」などの連携についても引き続き実践していく。更に、新たな取組みとして、人材開発事業に携わる職員の育成や経験値アップを目指し、中堅から若手層の職員による「人開ミーティング」を定例実施し、「マネジメント検定の可能性や **DX** の推進、**NOMA** ブランド力の強化」などをチームで検討していく。今年度は、各本部のライン長はもちろんのこと、中堅や若手職員等のあらゆる階層の職員も巻き込み、事業全体で一体感を持ち、事業を推進し、成果を出す。

(7) 資格検定事業

資格検定事業は、現在、大きな変革期に直面しているため、適切に事業の状況を見極め、選択と集中を実行しながら収益レベルの向上を目指していく。まず最優先事項として、「マネジメント検定」を事業の柱に成長させるために、徹底した普及強化を実践する。具体的には、「Web 広告媒体（日経電子版など）の活用」、「人材開発事業との連携による普及」は引き続き実践する。また、新たな策として「過去受験者へのメルマガ配信の開始」、「HP の改修（スマホ閲覧対応等）」についても着手していく。更に「マネジメント検定」の全体像について、新たな発想を組み入れ、拡大を目指していく。次に、試験実施の最終年度となる「ファイリング・デザイナー検定」「電子ファイリング検定」については、得意先対応を着実に執り行い、滞りなく事業を完了させる。なお、両検定の試験は終了するが、「文書情報管理」に関する情報を冊子等にまとめるなどし、NOMA としての使命を果たしていく。最後に、事業の第 2 の柱と成り得る新たな資格検定等の開発に向けた検討も引き続き進めていく。

(8) e ラーニング事業

e ラーニング事業の収益レベル向上を目指すために、従来通りの各本部からの受注はもちろんのこと、それと並行して、Web 申込（直販）の増加を狙った事業展開も行っていく。そのために必要となる分かりやすいHP の改修や仕組み等を構築する。次に、コース開発については、NOMA オリジナルの新コースの開発と同時に、外注調達によるコースの拡充も積極的に検討し、魅力あるコースラインナップを実現する。オンラインサポート業務については、各本部からの配信サポート対応については取りやめ、動画制作に特化した形で業務協力を行い、専門スキル等を最大限活かす効果的な事業対応を行っていく。

(9) 公務能率推進事業

公務公開事業はデジタル、AI、DX 等、行政を取り巻く環境が複雑多様化しており、急速に変わっていく現状やニーズを的確に捉え、需要の維持と掘り起こしをおこなう。高品位なカリキュラムや講師設定を進め、新分野の確立やラインナップを充実させることにより、NOMA「行政管理講座」のブランドの維持強化に繋げていく。また、コスト増に伴う参加料の見直しを図り、コロナ前の開催規模、収益規模の復活を果たす。併せて、セミナー事業における協会全体のリソース（ヒト・モノ・カネ・情報）の最適化を目指し、各本部開催のセミナーの統合（協業）を段階的に進めるとともに、セミナー募集から運営まで、受講にかかわる一連の業務プロセスの DX 化を進める。職員的能力開発に向けては、NOMA が保有する行政関連の人的ネットワークを活用し、場づくり事業等に展開することで、セミナー企画に必要な知識・専門性を高める取り組みをおこなう。

公務協力事業では、引き続き、顧客との良好な関係性維持とブランド力強化を念頭に、以下を重点的に取り組む。

①企画力と提案力の向上

プログラム情報や講師情報を共有できる仕組みを強化し、企画力や提案力の向上につ

なげていく。特に、DX 推進、デジタル人材の育成、定年延長による高齢層職員の活用、SDGs、GX 等、今日的な行政課題に対応したコンテンツ開発には、積極的かつ迅速に取り組む。

②講師陣の充実

各地域で、講師募集を幅広く行うことにより、講師ラインナップを充実させる。特にブランド力向上に向け、自治体出身講師の発掘・育成の強化には注力する。

③DX 化の推進

オンライン研修・オンデマンド研修への対応強化に向け、引き続き講師の発掘とデジタルコンテンツの充実を進める。また、DX を活用した業務プロセスの見直しを行うとともに、Web・SNS を活用した PR 方法を検討する。

④事業室長の現地化とスタッフの育成強化

各事業室の連携を強化するとともに、安定した事業室運営を進めるべく、事業室長と現地スタッフの育成を進める。

(10) 総括管理

本部事務局ビルの移転を機に大きく変容したバランスシートの実態を的確に捉え、財務体質の維持・強化を第一に推進する。特に管理費(ビル家賃・人件費)の動向に注視するとともに、金融機関との連携を図りながら適宜適切に対応する。

人的資本の開示が大企業に義務付けされる中、協会においても規模に適した組織体制に構造改革することは直面する課題と捉えている。前年度明示した「人材要件定義(求める人材像)」にある、経営の視座に立つリーダーの養成、DX をはじめとする高度な専門性、社会人として必須の基礎力など強化すべきポイントを念頭に、人材の確保・育成に取り組む。この先の定年延長も見据え、2025 年度は退職金制度の整備を完遂する。

こうした人事管理面の刷新とともに業務の効率性を高めるため協会全体のシステムの再構築を第一に外部との連携を図りながら進捗させる。